

## EPPUR SI MUOVE ! L'ABIURA DI GALILEI OVVERO LA TEOLOGIA CONTRO LA SCIENZA

di Giuseppe Trio

Nel 1633, Galileo Galilei, al termine del processo che lo vide costretto ad abiurare la sua teoria eliocentrica, avrebbe pronunciato, fra i denti, la frase con la quale ne rivendicava, invece, la bontà. Ma la leggenda, in verità, è priva di fondamento storico.

Attraverso le osservazioni e gli studi astronomici, egli aveva sposato le dottrine di Niccolò Copernico (1473-1543), divenuto famoso per il suo "nuovo sistema cosmogonico" che, ripudiando definitivamente la concezione tolemaica geocentrica, pone il sole al centro del mondo (concezione eliocentrica).

Tali dottrine, però, erano in netto contrasto con l'interpretazione letterale di taluni passi della Sacra Scrittura, e l'autorità religiosa cominciò a preoccuparsi. Ai primi del 1615, un domenicano lo aveva pubblicamente apostrofato dal pergamo di S. Maria Novella; e un altro domenicano, N. Lorini, lo aveva senz'altro denunciato come eretico alla Congregazione del S. Uffizio, la quale, il 25/2/1616, condannava la dottrina copernicana ingiungendo a Galilei di astenersi dal sostenerla nei suoi insegnamenti. Ma nel 1628, incoraggiato dalla benevolenza che nutriva nei suoi riguardi il nuovo papa Urbano VIII, sebbene con molte esitazioni, Galilei pose mano alla stesura del "Dialogo sui massimi sistemi del mondo", in cui si proponevano le ragioni filosofiche dell'una e dell'altra parte.

Pubblicato nel 1632 con l'approvazione ecclesiastica, ne fu, però, ben presto proibita la diffusione, per opera dei padri del Collegio Romano, con conseguente intimidazione, a Galilei, a presentarsi davanti al S. Uffizio, dove, nel 1633, egli venne processato e costretto ad abiurare la sua teoria eliocentrica, venendo così condannato, con la messa all'indice del "Dialogo" e di qualunque sua ulteriore opera, nonché con la reclusione.

La condanna al carcere fu commutata dal papa, prima in una vincolata dimora alla Trinità dei Monti, a Roma, poi a Siena e finalmente nella villa di Arcetri (vicino a Firenze) dove, nel 1642, Galilei finì i suoi giorni.

Dal 12 marzo 1737, il suo corpo giace nel sepolcro della navata sinistra della Chiesa di S. Croce a Firenze, dove gli eredi di V. Viviani, suo discepolo, gli eressero il monumento, poi celebrato, insieme con quello di altri "Grandi" ivi sepolti ("Le Urne dei Forti"), da Ugo Foscolo nel carme "I SEPOLCRI" (... *chi vide sotto l'etereo padiglion rotarsi più mondi, e il sole irradiarli immoto* ...).

Occorre notare che la formula adottata da Galilei per abiurare si incentra essenzialmente su quel-

la che, nella circostanza, era la sua principale preoccupazione: convincere i giudici del suo sincero pentimento per aver sostenuto una teoria contraria al dogma religioso, che affermava la concezione tolemaica geocentrica. E ciò questo *genio settantenne* fece, in stato di assoluta sottomissione, si può ben dire intellettuale e fisica, se si considera che fu obbligato a leggere la formula di abiura vestito del camice bianco dei "penitenti", ed in ginocchio sulla nuda pietra.

*In una recente biografia, curata da Egidio Festa, si legge che, tra le ragioni che lo indussero ad umiliarsi, bisogna sicuramente includere il "feroce ammonimento" che aveva avuto il rogo di Giordano Bruno a Roma, all'apertura dell'anno santo 1600.*

*Così esordisce Galilei: "Oggi mercoledì 22 giugno 1633, io Galileo Galilei, figlio di Vincenzo, di anni settanta, sono costituito personalmente in giudizio nella gran sala del convento di Santa Maria sopra Minerva. Vesto il camice bianco dei penitenti, e sto inginocchiato davanti a voi, Eminentissimi e Reverendissimi Cardinali, inquisitori generali della Repubblica Cristiana contro l'eretica malvagità. Ho davanti agli occhi i Sacrosanti Vangeli, che tocco con le mie proprie mani, e giuro che ho sempre creduto, credo adesso, e con l'aiuto di Dio crederò per l'avvenire, tutto ciò che predica e insegna la Santa Cattolica e Apostolica Chiesa.*

*Sono stato denunciato nel 1615 a questo Santo Uffizio per aver tenuto per vera e insegnata la dottrina che il Sole stia immobile al centro del mondo, e che la terra si muova di moto diurno, in opposizione alle Sacre e Divine Scritture, che affermano che Giosuè fermò il Sole.*

*Il 26 febbraio 1616 l'Eminentissimo Cardinal Bellarmino mi ha ordinato di abbandonare questa falsa opinione e di non insegnarla, e in sua presenza il Padre Commissario del Santo Uffizio mi ha benignamente avvisato e ammonito che altrimenti sarei stato incarcerato.*

*Contrariamente al Sacro Editto allora emanato dalla Sacra Congregazione dell'Indice, che proibiva i libri che trattano di questa falsa dottrina, io ho pubblicato lo scorso anno un *Dialogo sopra i due massimi sistemi del mondo*, nel quale mi studio, con vari raggiri, di persuadere che il sistema copernicano sia indeciso e addirittura probabile".*

*Galilei così continua:*

*"Per aver tenuto e difesa per probabile un'opinione dichiarata contraria alla Sacra Scrittura, sono incorso nella censura e pene dei Sacri Canonici e delle altre Costituzioni Generali e Particolari promulgate contro i delinquenti, ma il Santo Uffizio mi*

# primo piano

ha offerto l'assoluzione a patto che, a cuor sincero e con fede non finta, abiuri, maledico e detesto i suddetti errori ed eresie, accetto le punizioni giustamente inflittemi, e giuro che per l'avvenire non dirò o asserirò mai più, a voce o per scritto, cose sospette, e che denuncerò chiunque lo faccia. Ma sono conscio che, col mio collaborazionismo, tradisco la mia professione e commetto il peccato originale della nuova scienza, che più di ogni altro ho contribuito a far nascere."

*La formula dell'abiura continua nella sua lunga stesura, e ne omettiamo il resto, non mancando, però, di osservare che Galilei, nella parte finale, si sofferma su quelle che furono le ragioni di natura scientifica che lo avevano indotto a ritenere valida la sua dottrina, per il cui riconoscimento, egli amaramente si affida alla "posterità", così concludendo:*

"Ho creduto di poter salvare la fede, benché fossi un pubblico peccatore, ma ho finito per condan-

nare la scienza, benché fossi il suo pubblico difensore, inventore del suo metodo e scopritore delle sue prime leggi.

Delle mie opere giudicherà il Tribunale della Ragione. Della mia abiura giudicherà invece il Tribunale della Storia. L'ho compiuta per vigliacca paura delle macchine che mi avete mostrato, e della spada che sottomise lo spirito superbo del Nolano. Il Martire sarà ricordato nei secoli da chi ha a cuore la verità, il suo Eminentissimo Boia sarà santificato da chi l'ha calpestata, ma per me non ci saranno che rimpianti, e il mesto ricordo di un'occasione perduta.

L'intelligenza, che Voi non l'avete, non ve la potete dare. Ma io, il coraggio neppure."

*Solo nel 1757, la Chiesa riconosceva vera la dottrina di Copernico, e provvedeva a togliere dall'Indice le opere del Grande Scienziato GALILEO GALILEI.*

## MIFID

di Paolo Manna

La Mifid a un anno dalla sua entrata in vigore: occasione già perduta?

Il bilancio per i colleghi è finora negativo: solo costi e poche opportunità di sviluppo professionale

E' difficile tentare di tratteggiare un bilancio del primo anno di applicazione della Mifid, articolata e complessa direttiva europea sui servizi finanziari, approvata nel 2004, ed entrata in vigore in tutti i paesi dell'Unione Europea il primo novembre 2007, senza aver presente gli obiettivi che la medesima si propone. Ritengo quindi utile presentare una succinta illustrazione di cos'è la Mifid e di quali obiettivi si prefigge, indirizzata a coloro che la conoscono sommariamente, mentre domando pazienza ai lettori già esperti della materia.

La Mifid è una direttiva europea di armonizzazione massima, ossia non modificabile né emendabile da alcun paese membro, che disciplina gli intermediari e i mercati finanziari. Con riferimento agli intermediari, tra cui anche le banche italiane, le principali novità riguardano:

- la regolamentazione del servizio di consulenza all'investimento;
- il ridisegno della tutela dell'investitore, tramite nuove regole di condotta, l'obbligo di tutelare al meglio l'interesse del cliente e l'introduzione di una disciplina più stringente del conflitto d'interesse;
- la definizione del concetto di "esecuzione dell'ordine alle migliori condizioni" (best execution).

Per quanto riguarda i mercati, la direttiva abolisce l'obbligo di concentrazione degli scambi nei mercati autorizzati, dando spazio alla creazione di nuove sedi di negoziazione che si affiancano alle Borse ufficiali, i c.d. "sistemi multilaterali di negoziazione" e gli "internalizzatori automatici". In realtà questi circuiti alternativi già esistono ed operano; solo il nostro paese conta 357 sistemi di scambi organizzati, gestiti da operatori bancari e registrati

presso la Consob. Questi circuiti possono, dal novembre scorso, lavorare anche gli ordini ricevuti dalla clientela al dettaglio, ampliando in tal modo il business precedente, che si concentra sulla compravendita di ingenti partite obbligazionarie, ma, al medesimo tempo, sono state loro imposte regole di trasparenza e di operatività standard sostanzialmente analoghe a quelle in vigore per i mercati ufficiali.

La Mifid enfatizza il ruolo del cliente quale destinatario del servizio prestato dall'intermediario. Da tale centralità deriva, tra l'altro, la necessità di contrattualizzazione del rapporto che ha per oggetto la prestazione di servizi d'investimento, al fine di permettere al cliente di assumere piena consapevolezza del quadro di diritti e obblighi derivanti dalla prestazione dei servizi nei suoi riguardi.

In particolare, il riferimento al servizio di consulenza certifica che la nuova direttiva ha superato definitivamente quel falso monolite rappresentato da un'indifferenziata definizione di investitore, e ha cercato di disegnare, sulle esigenze di ciascuno, un abito su misura, una specifica forma di protezione. Le nuove categorie prevedono investitori al dettaglio, investitori professionali e le controparti qualificate. Vi sono requisiti oggettivi per essere inseriti in una categoria o in un'altra dal proprio intermediario, che dovrà rispettare, in relazione alla collocazione del cliente, specifiche norme di comportamento.

Affinché si possa parlare di vera "consulenza", deve esserci una "raccomandazione personalizzata ad un cliente, dietro una sua richiesta o su iniziativa dell'impresa d'investimento, riguardo a una o più operazioni relative a strumenti finanziari". La consulenza è quindi l'abito su misura per eccellenza, disegnato dai migliori sarti tenendo conto delle caratteristiche del cliente. L'intermediario deve

# primo piano

quindi sottoporre il cliente al test dell'adeguatezza, ossia ottenere le informazioni necessarie a capire qual è la sua personale predisposizione al rischio e le sue effettive necessità di investimento. Sono previsti altri due livelli di servizio da offrire alla clientela: la mera esecuzione degli ordini (c.d. *execution only*) e il collocamento di prodotti.

In estrema sintesi, la Mifid, attraverso l'abbandono del principio della concentrazione degli scambi, mette in competizione i mercati ufficiali con altri attori allo scopo di favorire la riduzione dei costi di transazione, da ribaltare, almeno così dovrebbe essere, sulle commissioni che paga la clientela. Come contropartita offre agli intermediari:

- l'applicazione uniforme delle varie disposizioni in tutti gli stati membri, che non hanno l'autorità per introdurre obblighi aggiuntivi; è dunque definito un unico campo di gioco che facilita la concorrenza transfrontaliera;

- l'autorizzazione a differenziare i ricavi ottenibili dai diversi livelli di servizio, ponendo in cima alla lista l'attività di consulenza, la più pregiata, che prevede l'assunzione di responsabilità della banca a fronte della "raccomandazione personalizzata".

Ad un anno dall'avvio della Mifid, la stampa specializzata cerca di tirare le prime somme. Il compito è reso difficoltoso dalla situazione non ancora stabile, in quanto i cantieri sono ancora in piena attività. Due esempi: al ritorno dalle ferie estive, le banche hanno iniziato l'aggiornamento delle politiche di negoziazione, in pratica stanno decidendo qual è la piattaforma più efficiente dove eseguire gli ordini della clientela, mentre è ancora in corso l'iter che conduce alla costituzione dell'albo dei consulenti indipendenti, altra interessante novità della direttiva, rivelatosi più laborioso del previsto.

Nonostante i lavori ancora in corso, è però possibile trarre un primo bilancio. I maggiori effetti erano attesi sui mercati azionari, a seguito della rottura del monopolio delle Borse ufficiali, invece l'impatto più rilevante si è registrato sulla compravendita delle obbligazioni. La competizione è comunque iniziata: da alcuni mesi le due piattaforme multilaterali di negoziazione europee Turquoise e Chix hanno iniziato a trattare anche i principali titoli italiani. Sul versante delle istituzioni finanziarie i maggiori effetti si sono prodotti sui costi. Secondo una ricerca condotta dalla società Accenture, lo sforzo organizzativo per adempiere alle nuove disposizioni ha comportato per gli intermediari una spesa media di due milioni di euro, conto che per le banche di maggiori dimensioni è risultato molto più salato. Il 34% degli oneri è imputabile al rispetto delle norme sullo svolgimento dei servizi finanziari, il 22% ad osservare il rispetto del principio dell'adeguatezza e il 15% a quello della *best execution*.

Pur con la consapevolezza che i veri risultati si potranno vedere solo tra qualche tempo, il panorama descritto non induce al pieno ottimismo: la clientela non ha visto aumentare, se non marginalmente, le sue possibilità di investimento a minori costi e gli operatori hanno visto incrementare i costi sopportati, anzi danno l'impressione di aver subito la direttiva come un obbligo amministrativo.

Lo scenario non migliora, anzi, a mio parere rischia di peggiorare, se rivolgiamo l'attenzione ai ri-

sultati che abbiamo ottenuto noi, le risorse umane chiamate a svolgere la fondamentale missione di cinghia di trasmissione tra gli intermediari, che immettono sul mercato i prodotti e i servizi d'investimento, i mercati, ove si effettuano gli scambi e la clientela, che si attende migliori servizi a costi minori.

Per i colleghi delle banche, in particolare quelli che lavorano nelle filiali, il primo anno della Mifid si è risolto nella necessità di inseguire i clienti per farli firmare i contratti predisposti. Nessuno nega che non fosse necessario, anzi finalmente i rapporti tra banca e cliente possono definirsi chiari. Induce però a riflettere che il 2008 si sia focalizzato solo sull'attenta verifica dei dossier di ogni singolo cliente, il quale, nel caso di documentazione incompleta, è stato letteralmente rincorso per colmare le lacune presenti nella contrattualistica e documentazione accessoria.

Ma il cliente è stato anche pressato e cercato perché si presentasse ai nostri sportelli per effettuare o calibrare la sua profilatura o classificazione. Altro atto dovuto e fondamentale, in ossequio alle disposizioni della Mifid.

La conoscenza del cliente e la sua profilatura servono anche, e soprattutto, a valutare l'appropriatezza, in termini di conoscenza ed esperienza da parte del cliente circa i servizi di investimento e gli strumenti finanziari oggetto dell'operazione, e l'adeguatezza, comprensiva anche dell'appropriatezza, intesa come la situazione finanziaria e gli obiettivi d'investimento del cliente.

Mentre leggevo la ricerca prima citata di Accenture, mi ha colpito una frase in essa riportata: "Il cambiamento è profondo, le banche sono state obbligate a trasformare profondamente i loro schemi organizzativi per giungere a quella accurata conoscenza dei clienti richiesta dalla direttiva".

Strano. Chi ha cercato di stilare il bilancio del primo anno di applicazione della Mifid dipinge un sistema bancario sprovveduto, che prima della direttiva brancolava nel buio, che non conosceva i suoi clienti e che forniva informazioni finanziarie e consigli senza alcun costrutto e sulla scorta di competenze irrilevanti. Possibile che abbiamo lavorato così male fino ad ora? Possibile siano stati spesi tanti soldi per profilare clienti che si servono dei nostri servizi spesso da parecchi anni?

Ma non è finita. Come riporta l'Adusbef, in una intervista concessa al Sole 24 Ore il giorno 11 ottobre dell'anno scorso, la stragrande maggioranza delle banche italiane non ha predisposto i contratti di consulenza alla clientela e neanche ha spinto in tal senso: nessuna grande banca li ha attualmente previsti. Ma l'associazione a tutela dei consumatori continua affermando: "...la Mifid continua ad avere dei pregi perché risolve il problema italiano: da noi fino ad oggi si è pensato che la consulenza fosse mista ai servizi di investimento. Invece non è così: il risparmiatore deve sapere che se vuole più tutela e quindi avere un servizio di consulenza lo deve formalizzare con il proprio intermediario e lo deve pagare in modo autonomo dagli altri servizi".

Quindi oltre ad aver speso soldi per "conoscere" i clienti già presenti nei nostri portafogli, ci siamo visti privare della possibilità di svolgere il mestiere

# p r i m o p i a n o

più interessante per un bancario, purché preparato, ossia la consulenza finanziaria, servizio che le associazioni dei consumatori richiedono a gran voce.

I risultati che i colleghi hanno ottenuto dal primo anno di applicazione della Mifid sono quindi presto tracciati: tanto lavoro aggiuntivo per adempiere agli obblighi previsti di conoscenza della clientela, l'implicito riconoscimento che prima della Mifid non conoscevamo la nostra clientela e che fornivamo consulenza senza averne le capacità e, *dulcis in fundo*, l'impossibilità, ad oggi, di usare le proprie competenze per prestare uno dei lavori a maggior valore aggiunto sia per il conto economico della banca, che ci guadagnerebbe laute commissioni, sia per la soddisfazione che riceverebbe l'ego professionale dei colleghi, dal cui corretto uso gli intermediari potrebbero ottenere qualche ulteriore soldino.

La Mifid si è correttamente preoccupata di disciplinare il rapporto tra il distributore e il cliente, anche tramite la regolamentazione del conflitto d'interesse che è spesso presente all'interno dei gruppi bancari e finanziari.

Questa disciplina, che come abbiamo visto, offre gli ampi spazi della consulenza, è giunta in un momento storico particolare, quello della crisi finanziaria che ha condotto il mondo politico ed economico internazionale ad abiurare la spasmodica ricerca del profitto a breve termine, ad abbandonare l'era dei budget "sparati", per ottenere i quali è necessario vendere i prodotti che vuole l'azienda e non quelli che servono al cliente.

Finché gli intermediari non comprenderanno che è finalmente conclusa l'epoca in cui le leve fornite agli operatori per raggiungere gli obiettivi, tutti di breve termine, quali tassi, deroghe, commissioni, e gli strumenti quali gli scenari di mercato, anch'essi focalizzati sul breve termine, risultano pericolosi perché possibili minacce al rapporto di fiducia sul quale deve fondarsi la relazione banca-

cliente, la Mifid non permetterà alle risorse umane di ottenere risultati positivi in contropartita agli impegni previsti, perché impiegate solo in compiti di distribuzione di prodotti spesso ideati avendo come unico punto di riferimento l'interesse immediato della banca.

Comprendo che il momento non sia favorevole: la crisi picchia con molta forza. Ma se la risposta trovata dai principali operatori politici ed economici americani, inglesi e dell'Unione Europea, porta alla conclusione che sono state le banche commerciali a resistere meglio alla crisi, perché caratterizzate dal giusto mix di business tradizionali ed innovativi, gestiti con gli strumenti corretti e con le dovute competenze, sembra giunto il momento per gettare il cuore oltre l'ostacolo e lanciare definitivamente il business della consulenza, lasciando al cliente l'onere della scelta tra i tre livelli di servizio previsti.

La risposta alla crisi deve anche passare per il corretto sfruttamento di due fattori competitivi che in banca abbondano e, purtroppo, caduti in parziale disuso: le competenze dei colleghi e, soprattutto, la fiducia che il cliente riponeva nella banca, custode dei suoi segreti finanziari più profondi come delle sue aspirazioni.

La crisi attuale spinge a ridefinire la gestione del rapporto con la clientela, troppo spesso guidata da indirizzi forniti dal centro, e frequentemente farciti con ordini di spinta su strumenti finanziari che non sono adatti agli obiettivi del cliente, perché progettati tenendo in debito conto solo quello che serve alle banche nel breve termine.

La Mifid fornisce un ampio ventaglio di strumenti per ribaltare questa dinamica: fino a prova contraria il modo migliore per tutelare gli interessi delle banche, e di conseguenza anche delle persone che vi lavorano, transita necessariamente per la ricerca del miglior rapporto con la clientela, altrimenti la nuova direttiva europea sarà solo un inutile fardello di costi.

***“Voi potete comperare il lavoro di un uomo,  
la sua presenza fisica in un determinato luogo,  
potete comperare anche un determinato numero  
di abili movimenti muscolari per un’ora o per un giorno.  
Ma non potete comperare l’entusiasmo, la lealtà,  
la devozione del cuore, della mente e dell’animo.  
Queste cose ve le dovete meritare.”***

**Clarence Francis**

# primo piano

## OBAMA E L'AMERICA CAMBIERANNO IL MONDO

di Paolo Alazraki

La migliore prova di quanto espresso nel titolo di questo articolo, è che nel giorno del giuramento la Borsa di New York ha registrato il peggior risultato delle ultime "incoronazioni". Perché? Perché il messaggio di Obama è di decisione programmatica sull'interno, ma di durezza verso un sistema finanziario troppo libero e quindi colpevole in parte della crisi finanziaria. E contiene soprattutto la chiara enunciazione di principi morali in politica internazionale, tanto diversa dall'attitudine di Bush degli Stati canaglia, evidenziando la volontà di dialogare con il mondo musulmano: "L'America è amica di ogni nazione".

Cosa vuol dire in pratica? Meno possibilità di guerre, di spese militari, di eserciti Usa in ogni parte del mondo. E quindi, anche probabilmente, meno copertura agli affari spesso sporchi delle 200 multinazionali americane sparse in tutto il mondo, da cui "estraggono" più del 20% dei propri utili annuali.

Non è poi un caso che Cuba e il Medio Oriente non siano stati nominati. E quindi penso che proprio in queste due aree le iniziative, prima o poi, di Obama e del suo Governo, opereranno in modo nuovo, innovativo, e contribuiranno così a spegnere due focolai del mondo. Se così sarà, parte del terrorismo internazionale perderà forza.

L'altra sarà l'azione dei "piani Marshall" economici in molte aree depresse, a cominciare dall'Africa da dove, non ci dimentichiamo, Obama viene.

L'effetto "estetico" di un presidente di colore che va in Pakistan a proporre un *settlement* con l'India, e riceve Emiri arabi, la dice lunga.

Non a caso noto due cose: il completo *coverage* che la televisione di Doha Al Jazeera ha dato alle 12 ore di diretta della inaugurazione, e il titolo a piena prima pagina del Manifesto ("l'Avvento") riferendosi alla speranza non solo degli americani, ma di tutti i cittadini del mondo, di una nuova politica di rispetto e di moralità, senza eccessiva aggressività sullo scacchiere internazionale. Basti pensare che in Vietnam, a trenta anni dalla fine della guerra, ci sono ancora decine di migliaia di bombe disperse nel terreno, e continua la bonifica per passare gli aratri e poter coltivare granoturco.

Questo deciso passaggio al futuro (senza passare dal presente) che Obama rappresenta, era anche visibile dalla diretta televisiva: da un Bush padre zoppicante con il bastone a un Carter dal sorriso fisso, e a un Bush figlio corrucciato, forse timoroso del giudizio che la Storia darà del suo operato.

E l'uscita dalla scena politica di Bush Jr. e del-



la lobby del petrolio e della guerra, del tabacco e delle costruzioni, diventa auspicio di un futuro migliore, di pace e non di guerra.

Alla Casa Bianca, dopo tante Presidenze, arrivano i giovani: le figlie di Obama. E non a caso anche sua suocera. Interessante sarà l'influenza di due donne: la moglie e Hillary Clinton. Non dimentichiamoci che la moglie a suo tempo lo aveva assunto nello studio legale dove poi hanno lavorato insieme. Ed è

donna intelligente, forte, conscia e orgogliosa della sua figura di *coloured*. Basti ricordare l'ardito completo giallo dell'*Inauguration Day* e i guanti verdi sulla Bibbia di Lincoln. Ma, come ha detto Obama, in Whashington, D.C., solo 60 anni fa lui non avrebbe potuto prendere un autobus o entrare in un caffè dei bianchi. Ora, invece, è Presidente.

Questa elezione, e questa è la cosa straordinaria, veramente voluta dal popolo, dai giovani, dai bianchi, e non solo dagli ispano-americani e dai negri, è e rimarrà un messaggio di libertà per il mondo. E, diciamo, pure, la elezione di Obama rappresenta il riscatto dei Neri. Ha quasi un senso di risarcimento ai *coloured* di America.

E solo chi viene da una minoranza, di pelle, di fede religiosa, finanziaria o associativa, è più aperto alle collaborazioni, alla pazienza, ai compromessi positivi e alle innovazioni.

Così sarà con Obama. Almeno lo spero.

[paolo.alazraki@alice.it](mailto:paolo.alazraki@alice.it)

